

日本青果物輸出促進協議会 御中



令和6年度補正
品目団体輸出力強化緊急支援
対策事業のうち

「台湾商談会」

令和7年5月
株式会社HACHIWARi

80

事業概要・仕様書①

1 事業名

令和6年度補正品目団体輸出力強化緊急支援対策事業のうち「(4) 海外等における販路開拓活動」のうち国内外でのバイヤー等との商談会 (AABNS方式)

2 事業目的

前年度において商談会を実施した結果、計画的に商談会を設定しているため年間1-2回程度の開催となり、青果物の収穫適期と商談実施時期が一致していない状況となり輸出チャンスロスがある。このため、現地のバイヤーを紹介する法人を確保しそこを介して輸出者とバイヤーの商談マッチングを行うシステムに改善を行い、さらなる輸出促進を図る。

3 事業内容

○対象国：台湾

○ 商談会開催回数：2回以上

○ 商談のアレンジ等受託者の業務内容：

業務遂行に際しては、**輸出支援プラットフォームと連携**すること。

① 日本産青果物輸入確度の高いバイヤー確保 (10社以上)

② 各バイヤー情報 (飲食店や洋菓子店の場合は客単価やメニューイメージ、卸の場合は卸先など) をまとめて会員が閲覧できる資料を作成する。

③ 各バイヤーからどんな商材 (種類、価格帯、取扱量) を求めているかニーズをヒアリングにより明らかにする。

④ 個別対応の実施：会員からバイヤーとの商談希望があった際に、バイヤーとの顔合わせ (オンライン会議) 商談日程調整、渡航しての対面商談のアレンジを行う。

⑤ 現地対面商談時に、必要があれば通訳などの商談支援

⑥ 会員から届く商談報告を元に、バイヤーに働きかけアフターフォローを実施

⑦ 事業報告として、各バイヤーから商談結果のヒアリング (金額、数量だけでなく、興味があつたが取引にならなかった商材や、そもそも興味が引かなかった商材などを明確にする)

事業概要・仕様書②

4 会員の経費負担

協議会が補助事業の事業経費として取りまとめる。

商談参加会員はあらかじめ以下の経費の事業計画を作成しておくものとする。

航空費等の渡航費

宿泊費（1回の商談について2泊3日とする）

商談試食に用いる青果物等及び資材

輸送費

旅費等は協議会の旅費規程に基づき積算する。

その他：商談参加負担金について、商談参加会員ごとに1名・1回参加につき5万円を協議会が請求する。

5 対象青果物

重点品目等（りんご、ぶどう、もも、かんきつ、かき・かき加工品、なし、いちご、かんしょ・その他野菜（メロン・ながいも等）及び重点品目の加工品から現地の実情に応じて日本から輸出可能なものを選定すること

6 履行期限

最終報告書及び精算書類の提出期限

2026年3月10日

参考

委託先の上記3の④に申し込みを行う会員は以下の準備を行う。

商談実施会員の準備資料

1. 会員枠で進出したい国への渡航費用などを事前に申請しておく（計画には商談目標金額も含む）
2. 受託先企業が作成した各国のバイヤー一覧を見て、商談したいバイヤーを選び、受託事業者へ連絡
3. 顔合わせ会議に向けた英語資料などの準備
4. 顔合わせ会議、のちに現地へ渡航し対面の商談（各青果物の旬の時期に）
5. 商談後に報告書を受託事業者へ提出
6. 受託事業者と一緒に商談会後にバイヤーへ再アプローチ
7. 最終報告・精算を日青協に提出（会員枠の精算）

事業の目的・趣旨との整合性①

■ 本事業の背景に関する理解

日本政府が2020年に策定した「食料・農業・農村基本計画」では、農林水産物・食品の輸出額を2025年に2兆円、2030年には5兆円とする目標が掲げられています。農業の成長産業化を進める上で、輸出拡大は柱のひとつであり、高品質な日本産青果物は国際市場において強みを持つ品目です。特に人口減少と高齢化により国内需要が縮小する中、海外市場の開拓は不可欠となっています。

台湾は地理的な近さや日本食文化への親和性、安全・安心への信頼感といった背景から、日本産青果物にとって極めて有望な市場です。実際、昨年台湾で開催された商談会では、予想を上回る数のバイヤーが参加し、現地における日本産青果物への関心の高さが確認されました。特に高品質なぶどう、もも、いちごなどへの需要が高く、今後の継続的な販路拡大の土台が築かれつつあります。

今回のAABNS方式の商談会は、台湾のような輸入意欲の高い市場に対し、収穫時期に合わせた柔軟かつタイムリーな商談機会を提供します。バイヤーニーズの可視化、対面・オンライン両面でのマッチング体制、そしてアフターフォローの強化により、実際の取引に結びつきやすい仕組みが整備されており、昨年の成功をさらに発展させることが期待されます。

昨年日青協が実施された台湾商談会の成果を活かしながら、日本産青果物の優位性を台湾市場で確立し、継続的な輸出拡大と地域農業の所得向上に貢献することを目的とし、本事業への参加を希望いたします。

事業の目的・趣旨との整合性②

■ ターゲットと商談先一例

【ターゲット】

1. 台北エリアの日系百貨店内の青果店や高級スーパーのバイヤー及びそこに青果物を卸しているディストリビューター
2. 台北エリアの高級洋菓子店やカフェなど高価格青果物を使用する飲食店
3. 台北エリアの高級日本食レストランなど、水菓子で青果物を使用する飲食店
4. その他、日本産青果物の輸入・販路拡大に寄与する事業者全て
※優先度順

【対象青果物】

輸出重点品目や仕様書に記載の青果物を中心に現地のニーズに応じて選定。

【商談先一例】

鮮采實業有限公司：台北に拠点を置く食品輸入卸企業であり、株主には日系企業が名を連ねており、日本産青果物や加工食品の取り扱いに強みを持つ。取引先には台湾国内の食品小売業者や飲食店が多い。資本金1,800万TWD（約9,000万円）で上場企業の取引先も多く、信頼のおける企業。昨年に続き参加予定。

亞企食材科技股份有限公司：日本産食品・酒類の輸入販売を主力とする、資本金4,300万TWD（約2億円）の大手企業。日本の老舗酒造との提携を通じて、高品質な商品を安定的に供給。また、直営の高級飲食店「味屋私廚」では、懐石料理や鉄板焼きを提供し、上質な食材と洗練されたサービスにより、日本の食文化を富裕層やビジネス層に向けて発信している。今年初参加
※開催地候補のフードコートの運営会社でもある

深夜裡的法國手工甜點：台北市内でも教育・文化・学生街としての性格が強いエリアに**フランス菓子店Minuit**を営む。青果物を使ったケーキが多く、商品単価も近隣店と比較して高め。以前、貸切イベントの際に日本のメロン200玉を取り寄せた実績があり。昨年に続き参加予定。

事業内容の妥当性①

■ 実施エリアと実施時期の考察

【実施エリア】台北世界貿易センター（TWTC）
会議室及びフードコートを利用予定

※フードコートを運営している亞企食材科技股份有限公司の全面協力により、展示会に来場した飲食関係者に向けたフードコートエリアでの試食提供や会議室で開催する商談会の告知・誘導がワンストップで実施可能

＜TWTCで開催するメリット＞

立地：台北中心部の一等地でアクセス良好

施設：国際会議・展示設備が整い、スムーズな商談運営が可能

集客性：業界バイヤー・小売・卸・メディア関係者が集まりやすい

PR効果：台北101隣接という立地がブランドイメージを高める

【実施時期】9月と11月の2回を想定

第1回：2025年9月19・20日予定

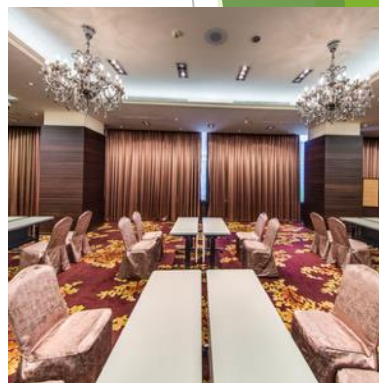
（2025年9月19日（金）～22日（月）に展示ホール1にて飲食フランチャイズを含む多業種の加盟ビジネス展示会『台北国際連鎖加盟秋季展』が開催中で食品関連ブランドの出展が多数あり、飲食関係者が多数来場している期間）

第2回：2025年11月14・15日予定

（2025年11月14日（金）～17日（月）に展示ホールにて茶、コーヒー、ワインなどの飲料に特化した展示会『台湾茶・コーヒー・ワイン博覧会』が開催中で、同時期に車で15分の距離の別の展示会場では台湾で最も歴史ある食品展示会『台湾国際食品展』も開催中で、この時期のTWTCには国内外の食品業者が来場している期間）



交通の便の良い立地



商談会場候補



フードコート



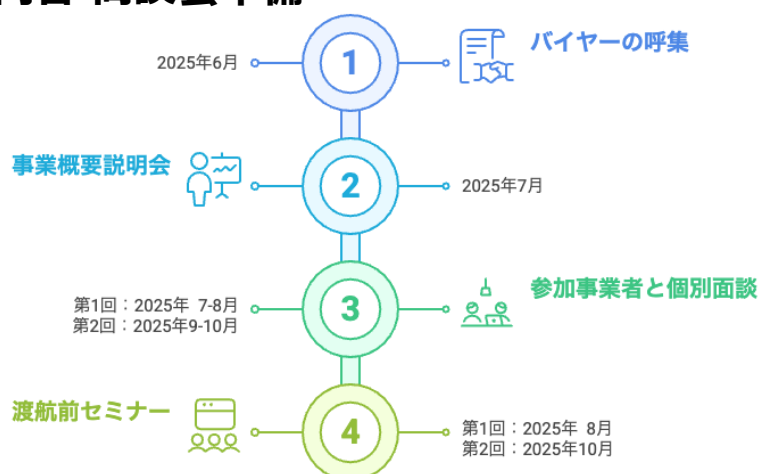
TWTCの外観



展示ホール

事業内容の妥当性②

■ 実施内容 商談会準備



1. 参加バイヤー声掛け・資料作成

- 輸出支援プラットフォーム（日台交流協会）と台湾事務局とが連携し、参加バイヤーへの声かけ。（10社以上）
- 参加希望バイヤーには求める商品を事前にヒアリング
- 参加バイヤーの企業情報、求める商品などを資料にまとめる

2. 事業概要説明会

- 日青協の会員向けに、1で作成した参加バイヤー資料をもとに商談会事業の説明会＆参加者募集
- 輸出支援プラットフォーム（日台交流協会）より台湾の青果物ビジネス概況をお話いただく
- 亜企食材科技股份有限公司（日本産食品輸入兼飲食店を複数経営）の簡社長より台湾バイヤーが商談の時に気にするポイントをお話いただく

3. 参加事業者との事前個別面談

- 参加事業者と日本事務局とで個別面談を実施。商品特性や台湾との貿易の実績の有無などを事務局が把握し、各社毎に的確なサポートを提供
- 個別面談の結果を台湾事務局に共有し、各企業・商品と相性の良さそうなバイヤーに事前に情報を展開
- 事前個別面談にて、事前準備資料の説明（FOB価格含め）
- 商談会のスケジュール詳細、商談会後の事務局個別面談と日青協から商談会参加負担金の請求があることを事前説明

4. 渡航前セミナー

- 参加事業者全員に向けてオンラインで開催
- 台湾事務局から、商談会場や試食提供ブースの詳細の説明
- 日本事務局から、スケジュールや持ち物、会員負担や日青協への精算方法など実務面の説明

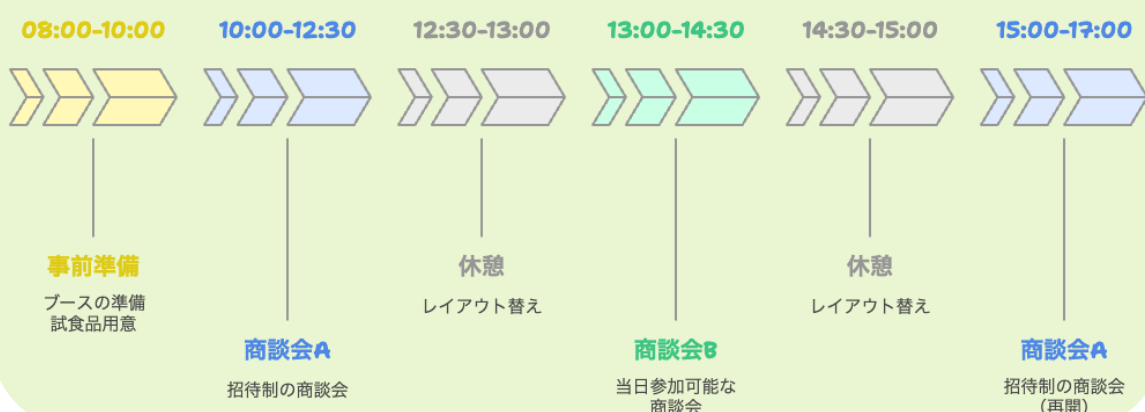
事業内容の妥当性③

■ 実施内容 商談会及び試食提供

□ 商談会

- TWTC会議室にて実施
- 参加事業者毎にブースを用意し、バイヤーがブースを訪問して商談するスタイル
- 事前予約優先、空いているブースは適宜訪問可能
- 各ブース日-中通訳を手配
- 招待状持参のバイヤーとの商談会の時間〈商談会A〉と、フードコートでイベントを知り訪問した食品関連企業との商談会の時間〈商談会B〉を時間を区切って実施

イベントのタイムスケジュール例



□ フードコートでの試食提供

- 11:00-13:00にフードコートにて日本産青果物の試食プレートが無償提供
- 試食プレート提供場所には、動画やチラシなどで日本産青果物のPR、日青協の英語HPの情報などを掲示
- 試食プレート提供時に、食品関連事業者で取引に興味のある事業者には13:00-14:30の商談会Bを案内
- 試食提供、食品関連事業者のスクリーニングや商談会案内については、フードコート運営企業の亞企食材科技股份有限公司と台湾事務局が担当
- 参加事業者は休憩時間中、自由に試食の様子を見学可能

事業内容の妥当性④

■ 実施内容 商談会後

□ 商談会後の個別面談

- 商談会後1ヶ月以内を目処に、参加事業者1社ずつとオンラインで個別面談を実施。
- 日本事務局と台湾事務局のスタッフが面談に参加し、商談会後のやり取りの進捗を確認、サポートが必要な場合はバイヤーとのオンライン商談の設定支援などを実施

□ 関係者向け報告会

- 日青協、輸出支援プラットフォーム（日台交流協会）及び農林水産省に向けて本事業の報告会を開催（PFもいるためオンライン予定）
- 事業実施概要や事後にヒアリングした参加事業者の取引見込みの共有、今後台湾向け販路拡大のために必要な取組考察などを報告

□ 最終報告書提出・精算資料提出

- 事業の最終報告書及び精算関連の資料提出

事業内容の独創性

■ 台湾バイヤー・飲食店視点の話を聞いてから事業参加の有無を選べる

高級懐石料理やTWTC内のフードコートなど異なる業態の飲食店を複数展開しており、なおかつ日本産食品の輸入代理店も手掛ける**亞企食材科技股份有限公司**に、飲食店の仕入れ目線と輸入事業者目線で日本産青果物に求めるものや、商談時に聞きたいポイントなどを**事業概要説明会**でお話いただく。日青協会員は、その説明会を聞いたのちに本事業への参加を希望する可否か考えることができ、台湾市場に合う（合わせようとできる）事業者が参加することで、商談成約の確度が上がる

■ 渡航前に参加事業者と事務局との個別面談

貿易実務に長けている日本事務局と参加事業者が個別面談することで、日本事務局が各社の商品理解が深まり、**台湾事務局**経由で相性の良さそうなバイヤーに事前に情報展開し商談が効果的に進む下準備をしたり、参加事業者は自社に合った事前準備などを的確にアドバイスがもらえる

■ 大手食品展示会の集客を最大限活用した商談会

2回の商談会とも、飲食店や食品卸業者が押し寄せる大規模展示会の初日・2日目に合わせて、同じ会場の会議室で商談会を開催。展示会場内フードコート全面協力の元、効果的に試食提供し、飛び込みでの食品関連事業者の商談機会を提供

■ オープンとクローズドの2種類の商談会開催

事前に企業情報や欲しいアイテムの情報を把握している招待バイヤーとの腰を据えた商談の時間（P.8の図では商談会A）と当日フードコートから上がってきた大勢の食品関連事業者とのお互いの自己紹介及びニーズヒアリング・連絡先交換の軽い商談の時間（P.8の図では商談会B）を分けて開催することで、**商談の質と量**どちらも担保する

実施方法の妥当性①

■ バイヤー招聘

台湾事務局は昨年の日青協台湾商談会の運営を受託実績のある飛鳥流企画に依頼。輸出支援プラットフォーム（日台交流協会）との面識のあるため、スムーズな連携が可能。昨年来場した32名のバイヤーをベースに呼集

■ 商談会運営

飛鳥流企画が昨年の経験を生かし台湾事務局として現場指揮。1事業者1ブース（長机+椅子4脚）用意し、ブース毎に日中通訳を用意。試食品は会場中央の試食台に全種類と、各ブースに自社商品の試食を用意。試食品のカット、冷蔵保存はフードコートに協力依頼。また、大阪に子会社を持つ台湾の物流会社貝宇運通股份有限公司が物流相談員として協力。商談時に物流関連の見積もりや相談が必要になった際は適宜サポートに入り商談の機会損失を防ぐ

■ フードコートでの試食提供運営

展示会場内唯一のレストランであるフードコートは、昼食時は展示ホールの出展事業者及び来場者で大変混み合う。台湾事務局と亞企食材科技股份有限公司（フードコート運営企業）の連携で試食プレートは希望者に幅広く提供（試食数分のみ）。提供時に名刺もしくは企業情報をヒアリングし、日本産青果物の販路に繋がりそうな飲食店事業者や食材卸事業者には個別に商談会への参加を提案。また、メディア事業者にも商談会の記事/番組制作を提案

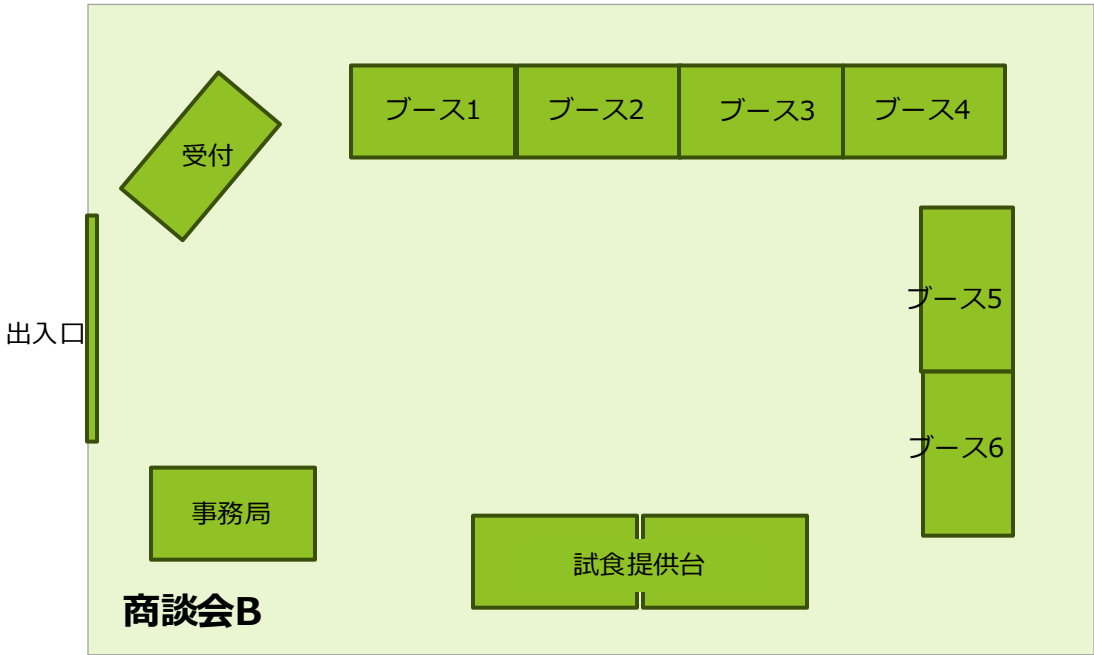
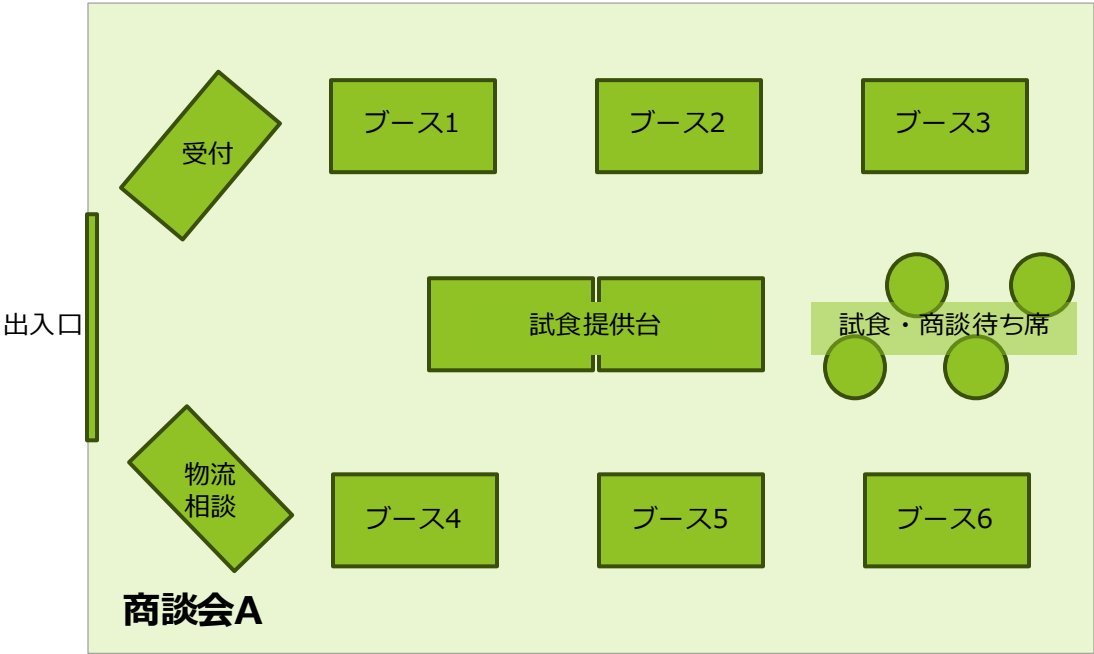
■ フードコートから商談会場への誘導運営

商談希望の飲食関係者及びプレス事業者は、台湾事務局が商談会場へ誘導し、商談会Bの時間も誰でも入れるわけではなく事前予約なしの当日参加の飲食関連事業者のみが商談会場に入る運営とする

実施方法の妥当性②

■ 商談会場レイアウト案

※参加事業者数により変更の可能性あり



実施方法の独創性

■ 2種類の商談会の特性に合わせた会場レイアウト

商談の質と量を担保するためにレイアウトを2種類用意。商談会Aでは双方の情報を事前に知っている招待バイヤーとじっくり商談するために、参加事業者ごとに長机を用意。着座でしっかりと話せるよう椅子も用意。周りのブースの音が聞こえにくいよう、適度にブース間隔を離す。

一方商談会Bでは、1時間半という限られた時間でより多くの当日来場の飲食店関係者に商品の認知を図り、連絡先を交換し、今後のやり取りのきっかけを掴むことを主目的とし、ブース同士くっつけてL字型に配置。バイヤーはブース1から順番に立ち話でブースを回り、参加事業者も立ったまま応対。

■ 物流相談ブース

招待バイヤーとの商談時（商談会Aのレイアウト）には、50年以上続く老舗物流会社の貝宇運通股份有限公司が物流相談員として待機、各ブースの商談で物流関連の話でサポートが必要な際に商談に参加しサンプル輸送や取引成約の支援をする。貝宇運通股份有限公司は大阪に子会社を有するため、参加事業者は発送の詳細な打ち合わせなどを日本語で進められる。

■ フードコートのキッチンを活用したスムーズ運営

商談会場で提供する試食品のカット・調理はフードコートスタッフに協力を依頼し、カット・保冷をフードコートキッチンで実施。台湾事務局が商談会場の試食品のはけ具合を見て適宜補充サポートを行うことで、参加事業者は商談に集中できる

本事業における波及効果

直接的な効果



波及効果



日本産青果物のファン層の形成と定着

飲食店や百貨店での採用を通じて、現地消費者が日本産青果物の味・品質に直接触れる機会が増加。特に高所得層や健康志向の高い層を中心に、「日本の果物なら間違いない」という信頼感が醸成され、長期的なファンの育成につながっている。

継続的な需要の創出による市場拡大

ファン層の広がりにより、贈答用にとどまらず、日常的に日本産青果物を求める層が拡大。これにより台湾市場全体での安定的な需要が生まれ、継続的な輸出の下支えとなる。

ファン育成を軸とした海外戦略の展開

台湾での「ファンづくり」の成功は、他のアジア市場への展開における有効な戦略モデルとなりうる。現地に根付いたブランド価値を築くことで、単発的な輸出ではなく、持続可能な市場確保につながる。

14

事業遂行の効率性①

事業遂行の効率性

事前準備

商談会までの事前準備



商談会の日程

展示会集客を活用した
商談会開催



サポート体制

成果に繋げるための
サポート体制



■ 商談会までの事前準備

昨年参加したバイヤーのリストを台湾事務局が有し、早いタイミングからバイヤーに声かけができるメリットを活かし、声掛け時に求める商品やニーズをヒアリング。早いタイミングでその情報を日青協会員に伝えることで、参加事業者は現地ニーズの高い商品の準備が可能となり、それが商談事前アポ増や成約率の向上に繋がり、効率よく成果に貢献できる。

■ 商談会の日程と現地スケジュール

9月の商談会は飲食フランチャイズの展示会が大ホールで開催中で、フランチャイズを手掛ける大手飲食店関係者が多数会場に集まる。その好機を活かし、フードコートで試食→商談会場で今後の商談に繋げるための挨拶と連絡先交換を行うことで将来的な大きな取引のきっかけを多く提供する。11月の商談会時は飲料の展示会が開催中なので、バーやカフェ、高級レストランの関係者が多く来場する期間。

■ 成果に繋げるサポート体制

事前準備で参加事業者1社1社と個別面談をして、効果的な準備を指南したり、会場では各社毎に通訳を配置し、また物流相談員を用意することで商談時に金額が算出できず取引が流れるという機会損失を防ぐ。商談会後の事後個別面談には台湾事務局も参加することで台湾バイヤーとのオンライン商談の設定など台湾サイドで必要なフォローがきめ細やかに行うことが可能

事業遂行の効率性②スケジュール

■ スケジュール



6月：契約締結、事業開始
バイヤー呼集、情報収集

7月：事業概要説明会
第1回参加事業者と個別面談

8月：第1回渡航前セミナー

9月：第1回商談会（9/18～20）
第2回参加事業者と個別面談

10月：第1回参加者事後面談
第2回渡航前セミナー

11月：第2回商談会（11/13～15）

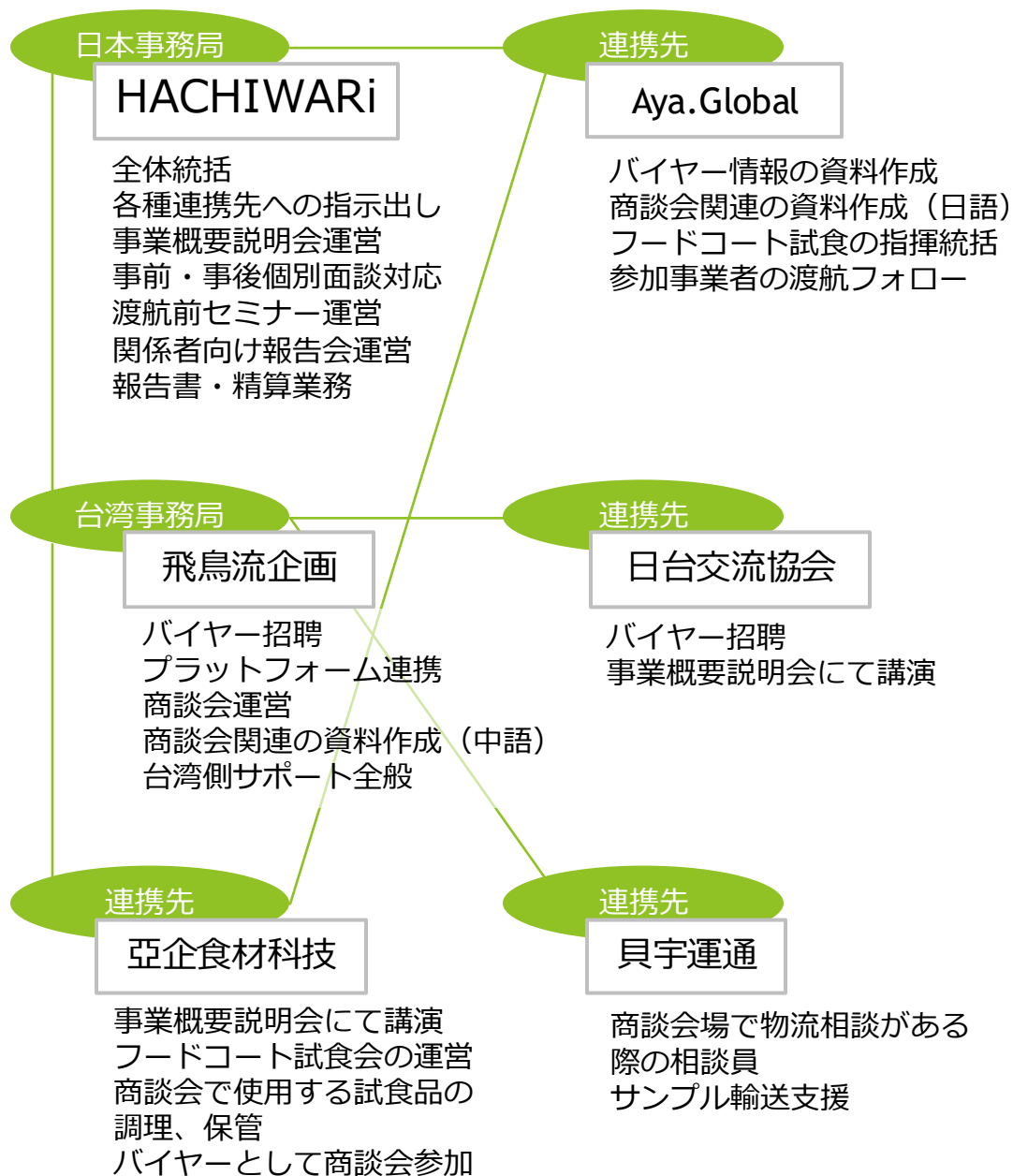
12月：第2回参加者事後面談

1月：関係者向け報告会

2月：最終報告書、精算書類提出

実施主体の的確性

■ 運営体制図



知見・専門性及び実績の有無 ①



代表取締役社長
山口 玄二

80 株式会社HACHIWARi

概略

アメリカ、インドネシアに現地法人を保有し、日本の食品輸出を手がけている。主には現地のファーマーズマーケットなどのオフラインのチャネルを活用し消費者へ販売、そこからBtoBへプル型での展開を実施。「売れるテストマーケティング」をコンセプトに本質的な海外輸出を行なっている。

2023年の日青協事業では試食用青果物のサンプル輸送手配、テストマーケティングアンケート解析の実績あり

2013-2018



株式会社扇港産業（専門商社）
海外向け営業・貿易業務

2018-2020



同社 アメリカ・メキシコ駐在
OEM・海外現地営業

2022-



株式会社HACHIWARi 設立
全米輸 アメリカ商談会事業協力事業者

2023-



日青協 アメリカ調査事業協力事業者
日青協 シンガポール座談会事業協力事業者
日青協 商談用動画制作事業協力事業者

株式会社NIWARi 設立（医療機器、アパレル事業）
インドネシア法人 HACHi International Indonesia
設立（輸出入事業）

2024-



米国法人Zero Base LLC 設立
（輸入・販売・卸事業）



知見・専門性及び実績の有無 ②

連携先



代表取締役
鈴木 明弥



株式会社Aya.Global

概略

特定非営利活動法人 元気な日本をつくる会の海外支援チームとして、2021年より全米輸、2022年より日青協の輸出の外部専門家業務を拝命

日本産青果物の販路拡大に向けて、日青協および農林水産省とともに戦略策定及び会員企業や受託事業者の実行支援を行う。

2024年の台湾商談会は日青協の企画・実行を全面的にサポート

連携先



代表取締役
劉 帥志



飛鳥流企画有限公司

概略

デザイン事務所及び商談会を得意とするイベント運営会社を経営。日系企業15年、東京勤務9年の経験と実績を活かし、日本企業の台湾進出を主に支援。

2024年の台湾商談会ではバイヤー招聘、商談会の運営実務を一手に引き受けた実績を持つ



2024年青果物商談会運営事務局

実施主体の実績 ①

令和4年度全米輸様プロジェクト実施の経験

アメリカにおける米関連商品の商談会事業



実施主体の実績 ②

令和5年度日青協様プロジェクト実施の経験

① アメリカ大学カフェ等活用試食とアンケート調査事業



② 輸出産地リストの事業者情報広報用資料作成事業



③ シンガポールにおける座談会・現地コンサル活用詳細調査



実施主体の実績 ③

日本産食品の海外拡販の経験(株式会社HACHIWARi)

①お米加工品の北米展開

お米加工品の開発を行い、アメリカ自社法人を販売窓口とし、自社チャネルでの販売、現地系スーパー、カフェなどに展開



②ごま豆腐、ドライフルーツ、静岡産お茶等の北米展開

自社アメリカ販売拠点が日本企業様のテストマーケット（デモ販売）のチャネルとなって、最短の北米展開を行う



会社概要と経理処理能力の的確性

■会社概要

名称 株式会社HACHIWARi

設立 2022年10月28日

所在地 〒107-0061 東京都港区北青山1-3-1 アールキューブ
青山3階

事業内容 輸出入事業、海外PR事業、小売事業

代表取締役 山口玄二

主要取引銀行 みずほ銀行

メールアドレス genji.yamaguchi@hachiwari6.com

■経理処理能力の的確性

弊社は経理スタッフが常駐、また顧問税理士としてスタートアップ税理士法人様を据え、2022年設立以来、黒字決算で期を終えており一般的な経理処理能力を有している。弊社CFOには大手銀行・証券会社出身のメンバーがおり、ファイナンシャルな中長期での計画も見据えて事業を行っている。

弊社は米国とインドネシアに設立した現地法人をそれぞれ独立採算させており、各法人が独立した財務責任を負うことで業績の可視化と管理が容易となり、経営効率の向上につながっている。また、現地通貨建てでの決算により為替変動リスクの管理がしやすく、税務上も各国の制度に則った適正な対応が可能。これにより、現地当局や取引先からの信頼性も高まり、安定した事業運営が実現している。

お問い合わせ



株式会社HACHIWARi

運営事務局：山口 玄二（やまぐち げんじ）

TEL：080-1215-6979

Email：genji.yamaguchi@hachiwari6.com

ご不明点など、どうぞお気軽にご相談ください。